

神戸市で定期巡回拡大

在宅ケアの類型化を

この社長に 聞く!

神戸市内で介護保険制度開始前から在宅介護サービスを中心に事業展開してきたコウダイケアサービス(神戸市)。定期巡回・随時対応型訪問介護看護では、同市内トップの拠点数を有する。2024年に一般社団法人全国定期巡回・随時対応型訪問介護看護協議会の副理事長に就任した毎田糸美社長に創業までの経緯や、今在宅サービスに求められていることを語ってもらった。

創業30年を迎えますが、創業の経緯を教えてください。

毎田 神戸市には、結婚を機に来ました。「起業しよう」と特に関心していたわけではなく、ごく自然の流れで始めた感覚です。私の祖母が入院したのを機に、病院のケアに疑問を持ったのが一つのきっかけかもしれません。当時は病院に「付添婦」という患者の介護をする方がいましたが、「もっと患者に寄り添った介護ができないものか」と、介護自体に興味を持つようになったりました。

1994年に、国民が老後を安心して送るための介護サービス拡充などを掲げた「新ゴールドプラン」が策定されたことを受け、95年に看護師の訪問サービスを立ち上げました。当時は訪問看護というサービスもなかったため完全に

自費サービスです。知り合いの看護師に声をかけ、数名と始めました。比較的高所得の人からも反響があり、かなりの高額を支払う方もいました。当時は看護師の副業ニーズがあり人材も次々と集まり、利用者も口コミで広がりました。そして介護保険制度ができ、この事業を訪問介護に切り替え、定期巡回や訪問看護

などへと事業を広げてきました。定期巡回を拡充しています。その背景は、毎田 最終的に「最期まで住み慣れた地域で暮らす体制づくり」に視点が向きました。定期巡回はそれによりマッチするサービス。病院からの在宅復帰時に、必要なサービス量を見極めるために一時的に利用することもできます。

自費訪看で創業

訪問介護では例えば週に3回、長くて数時間の訪問では、介入できることに限界がある。訪問計画を事業所で自由に組めるこのサービ

スができるとき、「これだ!」とすぐに参入を決めました。スタッフの人数によりますが、当社では現時点で1事業所あたり利用者20名が採算分岐ラインで、利用者数は比較的安定しています。平均介護度は2.6ほどです。

定期巡回はオペレーションの難しさも指摘されます。毎田 包括報酬制度なので自由な反面、サービス計画はケアマネジャーと相談しながら事業所で「から構築しなければなりません。地域のケアマネジャーの定期巡回への関心度が低かったり、サービス回数が多すぎると事業の採算が

取れなくなるなど難しさもありました。スタッフにも高い「介護力」が求められます。1回の訪問時間が訪問介護よりは短いため、「洗濯と食事を今日1日で終わらせる」といったケースでは、個々の訪問をまたいで達成すべき業務が発生します。1回の訪問でどこまでこなすかを計画するところからはじまり、短時間で手際よく決まった仕事を終わらせる力量が求められるのです。

優秀な人材を呼び込む必要もありません。毎田 給与だけでは人は呼び込めない時代だと思います。今の若い人はワークライフバランスを重視していることは肌で感じます。介

護を「類型化」し、いずれAIなどを活用した業務効率化が必要だと強く思います。介護の類型化のイメージは、毎田 定期巡回でも、要介護度や持病などに応じて訪問回数やケアの内容はある程度類型化できます。パターンをAIに読み込ませ土台を組み、そこに個別対応を人が組み込んでいくイメージです。科学的介護(LIFE)も、そうしたことの基礎となる施策だと私は解釈しています。とにかく前向きにできることに挑戦していきたいです。

当社では現在、システムの導入も積極的にトライしています。スマートホーム系の大手システム会社と提携し、定期巡回に特化した見守りシステムを考案中です。ベースとなるのは自宅暮らし高齢者向けの見守りシステム。スマートフォン上で利用者をモニタリングしたり、遠隔で鍵の操作ができた、画面越しに声掛けをすることもできます。

地域連携についても教えてください。毎田 在宅サービス事業者は非常に厳しい状況に置かれていることは確かです。地域で夜間のオンコールを集約し、その地域の事業所が交代で夜間対応するなど考えていくべきではないでしょうか。各事業所が夜間の人員を毎日配置する必要がなく負担が軽減されます。「地域全体で高齢者を見ていく」体制づくりがいよいよ求められているのだと思います。



コウダイケアサービス
毎田糸美社長